

2016-2022年中国医药流通行业行业需求调研及十三五盈利前景预测报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2016-2022年中国医药流通行业行业需求调研及十三五盈利前景预测报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/zhongxiyao/244465244465.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

《2016-2022年中国医药流通行业行业需求调研及十三五盈利前景预测报告》由观研天下（Insight&Info Consulting Ltd）领衔撰写，在周密严谨的市场调研基础上，主要依据国家统计局数据，海关总署，问卷调查，行业协会，国家信息中心，商务部等权威统计资料。

报告主要研行业市场经济特性（产能、产量、供需），投资分析（市场现状、市场结构、市场特点等以及区域市场分析）、竞争分析（行业集中度、竞争格局、竞争对手、竞争因素等）、产业链分析、替代品和互补品分析、行业的主导驱动因素、政策环境。为战略投资或行业规划者提供准确的市场情报信息及科学的决策依据，同时对银行相关部门也具有极大的参考价值。

第一章：中国医药流通行业发展背景与现状

1.1 医药流通行业发展环境分析

1.1.1 医药流通行业政策环境分析

（1）行业监管体制

（2）行业发展规划

1）《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》

2）《关于药品流通行业改革发展的意见》

1.1.2 医药流通行业经济环境分析

1.1.3 医药流通行业需求环境分析

（1）居民医疗保障水平提高促进药品流通行业规模增长

（2）城镇化进程提速促进药品流通行业渠道下沉

（3）人口老龄化加快带动药品流通行业市场需求

（4）药品消费结构变化促使药品流通行业渠道改变

1.1.4 医药流通行业社会环境分析

1.2 医药流通行业进入壁垒分析

1.2.1 专业认证壁垒

1.2.2 经营资质壁垒

1.2.3 企业规模壁垒

1.2.4 品牌信誉壁垒

1.2.5 资本实力壁垒

1.2.6 市场化壁垒

（1）规模以上医院终端进入壁垒

（2）医药工业渠道授权获得

1.3 医药流通行业发展现状分析

1.3.1 医药流通行业发展概况

1.3.2 医药流通行业发展特点

- (1) 现代医药物流和延伸服务加速发展
- (2) 外资进入药品流通领域步伐加快
- (3) 药品零售连锁经营仍面临较大困难
- (4) 医疗机构拖欠药品批发企业货款问题突出

1.3.3 医药流通行业发展规模

1.3.4 医药流通行业销售结构

- (1) 按销售类别分：药品类销售占主导
- (2) 按销售对象分：批发、纯销平分天下
- (3) 按销售区域分：农村市场稳步增长
- (4) 按销售市场分：基药销售增幅较快

1.3.5 医药流通行业区域结构

- (1) 企业区域分布
- (2) 销售区域分布

1.3.6 医药流通行业配送结构

1.3.7 医药流通行业所有制结构

1.3.8 医药流通行业市场集中度

- (1) 破10亿的企业持续增加
- (2) 百强企业入围底线提升
- (3) 市场集中度呈上升趋势

1.3.9 医药流通行业发展趋势

- (1) 药品流通市场规模将继续扩大
- (2) 行业结构调整步伐将进一步提速
- (3) 行业服务模式与服务功能将不断创新升级

第二章：中国医药行业供应链管理模式分析

2.1 医药供应链界定

2.1.1 医药供应链的内涵

2.1.2 医药供应链的特性

2.2 医药供应链发展历程

2.2.1 计划经济时期单一的供应链结构

2.2.2 经济体制改革后医药供应链结构

2.2.3 医药供应链的节点成员分析

2.2.4 美国医药供应链结构分析

- (1) 美国医药供应链特点分析
- (2) PBM在医药供应链中的作用

2.2.5 中美医药供应链结构比较

2.3 医药供应链管理模式

2.3.1 医院主导型医药供应链管理模式

- (1) 模式特点
- (2) 模式优劣势

2.3.2 供应商主导型医药供应链管理模式

- (1) 模式特点
- (2) 模式优劣势

2.3.3 第三方物流主导型医药供应链管理模式

- (1) 模式特点
- (2) 模式优劣势

2.3.4 三类医药供应链管理模式的比较分析

- (1) 三种模式特点比较
- (2) 三种模式效益比较

2.3.5 医药供应链管理存在的问题

- (1) 交易渠道复杂，监控难度加大
- (2) 供应链层次多，导致药价虚高
- (3) 信息不对称，竞争强度不均衡
- (4) 物流秩序混乱，影响药品质量
- (5) 溯源困难，药品安全难以保证

2.3.6 医药供应链管理的创新方向

- (1) 缩短供应链层次，推进供应链扁平化变革
- (2) 构建医药电子商务平台，增强流通信息可视化
- (3) 发展专业第三方物流，提升医药物流服务质量
- (4) 采用先进信息技术，实现药品溯源

2.4 医药供应链风险分析

2.4.1 新医改对医药供应链的影响

2.4.2 医改后医药供应链的新风险

- (1) 人员因素引发的风险
- (2) 环境因素引发的风险
- (3) 制度因素引发的风险

第三章：中国医药流通行业商业模式分析

3.1 医药流通行业盈利模式分析

3.1.1 医药流通行业传统盈利模式

3.1.2 医药流通行业新兴盈利模式

3.1.3 医药流通行业盈利水平变化

3.1.4 医药流通行业盈利影响因素

3.2 医药流通行业经营模式分析

3.2.1 医药流通行业纯销模式

(1) 纯销模式发展概况

(2) 纯销与分销的对比

(3) 纯销模式特点与趋势

3.2.2 医药流通行业批发模式

(1) 批发模式发展概况

(2) 批发模式典型企业

(3) 批发模式发展趋势

3.2.3 医药流通行业代理模式

(1) 代理模式发展概况

(2) 代理模式典型企业

(3) 代理模式特点与趋势

3.2.4 医药流通行业配送模式

(1) 配送模式发展概况

(2) 配送模式典型企业

3.3 医药流通行业营销模式分析

3.3.1 医药流通行业三级站模式

(1) 三级站模式发展历程

(2) 三级站模式组织结构

(3) 三级站模式优劣势分析

3.3.2 医药流通行业总经销模式

(1) 总经销模式发展概况

(2) 总经销模式优劣势分析

3.3.3 医药流通行业区域经销模式

(1) 区域经销模式发展概况

(2) 区域经销模式优劣势分析

3.3.4 医药流通行业区域多家代理制

(1) 区域多家代理制发展概况

(2) 区域多家代理制优劣势分析

3.3.5 医药流通行业终端销售模式

(1) 终端销售模式发展概况

(2) 终端销售模式优劣势分析

3.3.6 制药企业营销渠道模式选择

- (1) 营销渠道模式选择影响因素
- (2) 企业销售队伍+分销商模式
- (3) 独家代理的渠道模式
- (4) 企业销售队伍+区域代理模式
- (5) 多家代理制渠道的模式

3.4 医药流通行业rongzi模式分析

3.4.1 医药流通行业rongzi现状分析

- (1) 以债权rongzi为主，rongzi格局单一
- (2) 银行信贷是医药流通金融的主渠道
- (3) 债务rongzi空间没有充分利用
- (4) 企业规模小、信用低
- (5) 境外资金利用水平不高

3.4.2 医药流通行业上市rongzi渠道

3.4.3 医药流通行业rongzi案例分析

- (1) 南京医药——与银行建立战略联盟，充分利用银行贷款
- (2) 浙江医药——总公司单独核算资金，商业公司专注经营
- (3) 成功模式的积极作用

3.4.4 医药流通行业rongzi策略建议

第四章：中国医药流通行业物流模式分析

4.1 国际医药物流商业模式分析

4.1.1 美国医药物流商业模式分析

- (1) 美国物流政策环境
- (2) 美国医药物流企业
- (3) 美国医药物流模式

4.1.2 日本医药物流商业模式分析

- (1) 日本物流政策环境
- (2) 日本医药物流模式

4.1.3 欧盟医药物流商业模式分析

- (1) 欧盟物流政策环境
- (2) 欧盟医药物流市场
- (3) 欧盟医药物流模式
- (4) 欧盟医药物流特点

4.1.4 国际医药物流商业模式借鉴

- (1) 供应链管理一体化

- (2) 提供信息解决方案
- (3) 物流配送网络健全
- (4) 编码技术的广泛应用
- (5) 信息平台操作简单实用
- 4.2 国内医药物流商业模式分析
 - 4.2.1 医药物流行业发展现状分析
 - (1) 医药物流行业发展特点
 - (2) 医药物流行业市场规模
 - (3) 医药物流行业成本费用
 - 1) 医药制造业物流业务需求快速增长
 - 2) 医药制造业物流成本支出继续扩大
 - 3) 物流费用率仍然偏高，但有所下降
 - 4) 物流效率与发达国家仍有明显差距
 - (4) 医药物流行业竞争现状
 - 1) “一家独大”到“百家争鸣”
 - 2) 区域性龙头逐步形成
 - (5) 医药物流行业发展趋势
 - 4.2.2 医药行业物流供应链的构成
 - 4.2.3 医药物流商业模式案例分析
 - (1) 九州通模式：快批模式
 - (2) 太和模式：买卖全国模式
 - (3) 邦达模式：第三方医药物流
 - (4) 北药模式：现代化物流中心配送
 - 4.2.4 医药物流商业模式优劣势分析
- 4.3 医药商业分销物流模式分析
 - 4.3.1 医药商业分销物流模式发展环境
 - 4.3.2 医药商业分销物流模式运作方式
 - (1) 医药商业分销物流模式运作主体
 - (2) 医药商业分销物流模式运作前提
 - (3) 医药商业分销物流模式运作流程
 - 4.3.3 医药商业分销物流模式基本特点
 - 4.3.4 医药商业分销物流模式影响因素
 - 4.3.5 中美医药商业分销物流模式对比
 - (1) 美国商业分销医药物流模式概述
 - (2) 中美商业分销集成物流模式差异

4.4 医药零售连锁物流模式分析

4.4.1 医药零售连锁物流模式发展环境

4.4.2 医药零售连锁物流模式运作方式

(1) 医药零售连锁物流模式运作主体

(2) 医药零售连锁物流模式运作前提

(3) 医药零售连锁物流模式运作流程

4.4.3 医药零售连锁物流模式基本特点

4.4.4 医药零售连锁物流模式影响因素

4.4.5 中美医药零售连锁物流模式对比

(1) 美国零售连锁经营物流模式概述

(2) 中美零售连锁物流模式差异

(3) 美国零售连锁经营物流模式借鉴

4.5 第三方医药物流模式分析

4.5.1 第三方医药物流模式发展环境

4.5.2 第三方医药物流模式运作方式

(1) 第三方医药物流模式运作主体

(2) 第三方医药物流模式运作流程

4.5.3 第三方医药物流模式基本特点

4.5.4 第三方医药物流模式影响因素

4.5.5 第三方医药物流企业创新路径

(1) 第三方医药物流企业创新动力

(2) 第三方医药物流企业创新路径

第五章：中国医药流通行业批发模式分析

5.1 医药批发市场发展状况

5.1.1 医药批发市场企业数量

5.1.2 医药批发市场销售规模

5.1.3 医药批发市场竞争现状

(1) 医药批发市场竞争层次

(2) 医药批发地区竞争格局

1) 省市竞争格局

2) 区域竞争格局

5.1.4 医药批发市场发展趋势

5.2 医药批发经营模式分析

5.2.1 开单送货模式

(1) 商业快批业务模式

(2) 医院销售业务模式

(3) 商业调拨业务模式

(4) 商超联营业务模式

5.2.2 批发大厅模式

5.2.3 批发超市模式

5.2.4 集团分销模式

(1) 分部存货业务模式

(2) 分部无货业务模式

5.3 中小型医药批发企业SWOT分析

5.3.1 中小型医药批发企业优势分析(S)

5.3.2 中小型医药批发企业劣势分析(W)

5.3.3 中小型医药批发企业机会分析(O)

5.3.4 中小型医药批发企业威胁分析(T)

5.4 国外医药批发企业经营模式借鉴

5.4.1 美国医药批发企业经营模式

(1) 美国医药批发企业经营特点

(2) 美国McKesson公司分析

1) 企业发展概况

2) 企业业务定位

3) 企业经营情况

4) 企业经营策略

5.4.2 日本医药批发企业经营模式

(1) 日本医药供应链分析

(2) 日本医药批发企业经营特点

(3) 日本东邦药品株式会社分析

1) 企业发展概况

2) 企业业务定位

第六章：中国医药流通行业零售模式分析

6.1 医药零售市场发展状况

6.1.1 医药零售市场企业数量

(1) 零售药店企业数量增长情况

(2) 零售药店门店数量增长情况

(3) 零售药店结构变化情况

6.1.2 医药零售市场销售规模

6.1.3 医药零售市场集中度分析

6.1.4 医药零售发展销售预测

(1) 连锁药店行业业态竞争格局分析

1) 全国性连锁药店竞争格局分析

2) 跨区域连锁药店竞争格局分析

3) 地市连锁药店竞争状况分析

(2) 连锁药店行业地区竞争格局分析

1) 百强企业分布

2) 区域销售分布

6.1.5 医药零售市场发展前景

6.2 连锁药店商业模式分析

6.2.1 连锁药店进入壁垒分析

6.2.2 连锁药店业态定位分析

(1) 标准药店业态定位

(2) 社区便利店业态定位

(3) 药诊店业态定位

(4) 药妆店业态定位

(5) 平价健康大卖场业态定位

(6) 医保定点店业态定位

(7) 超市店中店业态定位

(8) 炒作型产品药店业态定位

(9) 专科药店业态定位

(10) 网上药店业态定位

6.2.3 连锁药店经营模式分析

(1) 直营连锁模式

1) 直营连锁模式概念

2) 直营连锁模式的优、缺点

(2) 加盟连锁模式

1) 加盟连锁模式概念

2) 加盟连锁模式的优、缺点

(3) 自由连锁模式

(4) 双重分布连锁模式

6.2.4 连锁药店盈利模式分析

(1) “集中采购+药店销售”盈利模式分析

(2) “药企直接供货+药店销售”盈利模式分析

(3) 连锁药店盈利模式创新分析

6.2.5 连锁药店经营状况分析

- (1) 连锁药店行业利润水平分析
- (2) 连锁药店行业资本结构情
- (3) 连锁药店行业资金运营情况

6.2.6 连锁药店百强企业分析

- (1) 连锁药店行业百强销售收入变化情况
 - (2) 连锁药店行业重点企业变化情况
 - 1) 十强企业销售额/分店数量变化
 - 2) 十强、二十强、五十强、百强销售额变化
 - 3) 销售额增量/增幅十强企业分析
 - (3) 连锁药店行业重点门店变化情况
 - 1) 十强、二十强、五十强、百强门店数量分析
 - 2) 直营店数量十强企业分析
 - 3) 医保药店数量十强企业分析 2
 - (4) 连锁药店行业百强企业运营效率分析
 - 1) 连锁药店行业百强企业客单价分析
 - 2) 连锁药店行业百强企业会员有效率分析
 - 3) 连锁药店行业百强企业坪效分析
 - 4) 连锁药店行业百强企业人效分析
- ## 6.2.7 连锁药店百强单店分析
- (1) 连锁药店行业百强单店销售收入分析
 - (2) 连锁药店行业百强单店坪效分析 2
 - (3) 连锁药店行业百强单店人效分析
- ## 6.2.8 美国连锁药店经营模式借鉴
- (1) 美国连锁药店发展规模
 - (2) 美国连锁药店经营特点
 - (3) 美国连锁药店发展经验
 - 1) 医药分开，成熟经营
 - 2) 注重经营健康产品和自有品牌产品
 - 3) 配备药师和实行专业化服务
 - 4) 充分发挥联盟组织的作用
 - 5) 规模经营和现代信息技术运用
 - 6) 每天低价(EDLP)战略
 - (4) 美国Walgreens公司经营模式
 - 1) 企业发展概况

2) 企业业务定位

3) 企业财务结构

1、企业营收能力分析

2、企业盈利能力分析

3、企业运营能力分析

4、企业偿债能力分析

5、企业发展能力分析

4) 企业经营策略

1、多元化发展分析

2、单店销售分析

3、品牌传播分析

4、药店定位分析

5、规模扩张分析

6、客户服务分析

7、科技投入分析

5) 企业经营借鉴

(5) 美国CVS公司经营模式

1) 企业发展概况

2) 企业业务定位

3) 企业财务结构

1、企业营收能力分析

2、企业盈利能力分析

3、企业运营能力分析

4、企业偿债能力分析

5、企业发展能力分析

4) 企业经营策略

1、以客户为中心的经营理念

2、规模迅速而稳健的扩张

3、保持稳健的利润率

4、合理的自有品牌规划

5、与供应商捆绑发展

6、国家宏观政策的引导

5) 企业经营借鉴

(6) 美国CVS公司经营模式

1) 企业发展概况

2) 企业业务定位

3) 企业财务结构

1、企业营收能力分析

2、企业盈利能力分析

3、企业运营能力分析

4、企业偿债能力分析

5、企业发展能力分析

4) 企业经营策略

5) 企业经营借鉴

6.3 医药电子商务商业模式分析

6.3.1 医药电子商务市场发展瓶颈

(1) 准入门槛高

(2) 物流滞后性

(3) 运维投入高

(4) 盈利周期长

6.3.2 医药电子商务B2B模式分析

(1) 目标客户

(2) 市场规模

(3) 采购特征

6.3.3 医药电子商务B2C模式分析

(1) 目标客户

(2) 市场规模

(3) 采购特征

6.3.4 医药电子商务平台建设分析

(1) 与第三方电子商务平台合作

(2) 企业自建医药电子商务平台

(3) 医药电子商务平台建设策略

6.3.5 医药电子商务模式案例分析

(1) 开心人网上药店

1) 网站市场定位

2) 网站产品结构

3) 网站营销策略

4) 网站经营状况

(2) 海虹医药电子商务网

1) 网站市场定位

2) 网站主营业务

3) 网站营销策略

4) 网站盈利模式

5) 网站经营状况

(3) 天猫医药馆

1) 网站市场定位

2) 网站产品结构

3) 网站营销策略

4) 网站盈利模式

5) 网站经营状况

(4) 一号店

1) 网站市场定位

2) 网站产品结构

3) 网站盈利模式

4) 网站经营状况

第七章：中国医药流通企业商业模式分析

7.1 全国性医药流通企业案例分析

7.1.1 国药控股股份有限公司

(1) 企业市场定位分析

(2) 企业业务系统构成

(3) 企业关键资源体系

(4) 企业盈利模式分析

(5) 企业财务结构分析

(6) 企业投资价值分析

(7) 企业经营优劣势分析

(8) 企业最新发展动向

7.1.2 上海医药集团股份有限公司

(1) 企业市场定位分析

(2) 企业业务系统构成

(3) 企业关键资源体系

(4) 企业盈利模式分析

(5) 企业财务结构分析

(6) 企业投资价值分析

(7) 企业经营优劣势分析

(8) 企业最新发展动向

7.1.3 北京医药股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经营规模分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

7.2 区域性医药流通企业案例分析

7.2.1 南京医药股份有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业财务结构分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

7.2.2 广州医药有限公司

- (1) 企业市场定位分析
- (2) 企业业务系统构成
- (3) 企业关键资源体系
- (4) 企业盈利模式分析
- (5) 企业经营情况分析
- (6) 企业投资价值分析
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

图表目录

图表1：我国医药流通行业主管部门

图表2：医药流通行业主要政策

图表3：《全国药品流通行业发展规划纲要(2011-2015)》发展目标及主要任务

图表4：《关于药品流通行业改革发展的意见》主要内容

图表5：2012-2016年医药流通行业销售增速与GDP增速对比分析(单位：%)

图表6：2003-2015-2015年连锁药品行业与GDP增速分析(单位：%)

图表7：2000-2015-2015年中国卫生总费用情况(单位：亿元，%)

图表8：2000-2015-2015年中国人均卫生费用情况(单位：元，%)

图表9：2012-2016年城乡居民人均医疗保健支出情况(单位：元，%)

图表10：2000-2015-2015年中国城乡人口结构分布图(单位：万人)

图表11：1982-2015-2015年我国人口结构分布图(按年龄分)(单位：%)

图表12：2000-2015-2015年我国60岁以上人口数及比重情况(单位：万人，%)

图表13：2012-2016年我国OTC市场规模及增长率(单位：亿元，%)

图表14：近年我国药品销售种类分布图(单位：%)

图表15：医药流通行业专业认证壁垒

图表16：医药流通行业经营资质壁垒

图表17：2012-2016年药品批发企业应收帐款情况调查表(单位：亿元，天)

图表18：2012-2016年医药流通行业销售规模及增长速度(单位：亿元，%)

图表19：2012-2016年医药流通行业销售类别分布情况(单位：%)

图表20：2012-2016年医药流通行业销售对象分布情况(单位：亿元，%)

图表21：2012-2016年医药流通行业对农村销售额及增长情况(单位：亿元，%)

图表22：2012-2016年医药流通行业——基本药物配送总额及增长情况(单位：亿元，%)

(GY ZX)

图表详见正文.....

特别说明：观研天下所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/zhongxiyao/244465244465.html>